كيف نشرك غير المسلمين في نعمة الإسلام

إعداد

د. سعيد إسماعيل صيني

الطبعة الثانية

١٤٣١هـ

sisieny@hotmail.com

الناشر للطبعة الأولى

مكت الندوة العالمية للشباب الإسلامي بالأحساء

الهفوف

١٤٢٣هـ

قائمة المحتويات

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة:

الحمد لله والصلاة والسلام على محمد رسوله الأمين وعلى سائر أنبياء الله والمرسلين وآلهم أجمعين، ورضي الله عن أصحاب سيدنا محمد الذين حملوا الأمانة وقاموا بتبليغها للعالمين. ولولا فضل الله ثم فضل جهودهم لما كنا مسلمين.

يقول تعالى: {وَمَا خَلَقْتُ الجِنَّ وَالْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ}([1]). فالجن والإنس جميعا مكلفون بمعرفة الإسلام والعمل بموجبه للنجاة من النار وللفوز بالجنة في الدار الأبدية. وبعبارة أخرى، فإنهم جميعا يشتركون في رابطة التكليف. وهذا بدوره يقضي بأن يكون بينهم حقوق وأبرزها حق التعريف بالإسلام والدعوة إليه. فنعمة الإسلام حق مشاع لجميع المكلفين لا يجوز لأحد من المكلفين احتكاره لنفسه أو إخفاءه عن الآخرين. ولهذا يأمرنا الله ورسوله بضرورة التبليغ بما عرفناه عن الإسلام ونعرفه.

ويقول تعالى: {ادْعُ إِلِى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ.}([2]) وقال الرسول صلى الله عليه وسلم: "بلغوا عني ولو آية"([3]) وقال في خطبة الوداع "فليبلغ الحاضر الغائب".([4]) والنصوص كثيرة في هذا المجال.

وبهذا ندرك بأن الدعوة إلى الإسلام فرض عين على كل بالغ ،

([1]) سورة الذاريات: ٥٦.
([2]) سورة النحل: ١٢٥.
([3]) البخاري: أحاديث الأنبياء، فتح الباري رقم ٣٤٦١.
([4]) البخاري: الحج، فتح الباري رقم ١٧٣٩

عاقل ولكن كل بحسب ما يعرفه، وعموما يمكن تقسيم المسلمين بالنسبة لواجب الدعوة إلى ثلاثة أقسام:

١ - المسلم العادي، وعليه أن يدعو إلى الإسلام من يلتقي به من غير المسلمين ويتعامل معه وذلك في حدود معرفته. فكل مسلم بلغ سن الرشد لا بد أن يعرف من الإسلام ما ينجيه في الآخرة لو عمل به، وتبرأ به ذمته إن دعا إليه – إن شاء الله. كما يكسب الأجر العظيم الذي أكده رسول رب العالمين في قوله "لأن يهدي الله بك رجلا واحدا خير لك من أن يكون لك حمر النعم"،([٥]) أي أعظم نعمة دنيوية يمكن للإنسان الحصول عليها. ولهذا فإن المسلم العاقل حريص على أن لا يفوِّت على نفسه أجر اهتداء إنسان على يديه فيفوز بمكافأة تتضاءل أمامها أعظم مكافآت الدنيا.

٢ - المسلم الذي صرفت عليه الأمة الإسلامية ليتخصص في الدعوة أو الذي حصل على درجة من المعرفة الدينية تزيد عن احتياجاته الشخصية في الحياة اليومية إما بصفته حافظا لكثير من التعاليم الإسلامية أو قادرا على الاجتهاد وإن كان اجتهادا جزئيا. هذا المسلم مطالب بأن يسعى إلى غير المسلمين ليدعوهم أو ليعرفهم بالإسلام. ولا تبرأ ذمته تجاه واجب الدعوة إلا أن يقوم بذلك أو على الأقل أن يقوم بالمساهمة بطرق قد لا تكون مباشرة، مثل توفير وسائل تُعرِّف بالإسلام، وذلك بنشر علمه وبذل الوسع في إتقان ما ينشره من العلم...، فيستعين به من يقوم بالدعوة بطريقة مباشرة.

٣ – المسلم الذي لا يتعامل مع غير المسلمين وليسوا قريبين منه وليس متخصصا في الدعوة أو ليس لديه علم ديني يفيض عن احتياجات المسلم اليومية. هذا المسلم عليه واجب المساهمة في الجهود الدعوية المباشرة بالمال والجهد والخبرات المتنوعة في شؤون الحياة

([٥]) البخاري: الجهاد، فتح البراي رقم ٣٠٠٩.

التي تحتاجها عملية الدعوة، مثل الخبرة في الإدارة والتعليم وفن جمع التبرعات وكافة المهن والمهارات التي تخدم الدعوة مثل نشر وإنتاج المواد الإعلامية الإسلامية. فالمساهمة في الجهود الدعوية لا تقتصر على أداء واجب التبليغ المباشر، ولكن تشمل أيضا المساهمة بتوفير أي نوع من أنواع الوسائل التي تيسر مهمة الدعوة.

والدعوة بعد ذلك فرض كفاية على المجتمعات الإسلامية إن قصّر الأفراد كلهم في أداء ما يجب عليهم تجاه مهمة الدعوة إلى الإسلام. ولهذا فإن الله سبحانه وتعالى يؤكد ضرورة توفير الحد الأدنى من هذا الواجب حتى في حالة انشغال المسلمين بالدفاع عن الإسلام. يقول تعالى: {وَلْتَكُن مِّنكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنكَرِ وَأُوْلَـئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ.}([٦]) وقوله تعالى: {وَمَا كَانَ الْمُؤْمِنُونَ لِيَنفِرُواْ كَآفَّةً فَلَوْلاَ نَفَرَ مِن كُلِّ فِرْقَةٍ مِّنْهُمْ طَآئِفَةٌ لِّيَتَفَقَّهُواْ فِي الدِّينِ وَلِيُنذِرُواْ قَوْمَهُمْ إِذَا رَجَعُواْ إِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُونَ.}([٧])

ويؤلمني أن يكون من بين أبناء المسلمين وبناتهم من يجيز لنفسه الحصول على رخصة رسمية تفيد بأنه قد أصبح داعية متخصص، دون أن يقوم بتجربة عملية واحدة في الدعوة. وسؤالي هو: هل يجرأ أحدنا أن يركب مع سائق حفظ كل الكتب المؤلفة في فن السواقة ولكن لم يقم ولا بتجربة واحدة في السواقة؟

إن سيد الدعاة محمد صلى الله عله وسلم استحق بحق لقب داعية ليس بحفظ بعض المذكرات في قواعد الدعوة، وأساليبها، ولكن بجهوده الدعوية في الميدان. فكلنا يعرف كم تكبّد خاتم الأنبياء من أذى وإهانات في سبيل إيصال الدعوة إلى الناس. ومما يؤلم المسلم أيضا أن بعض دعاة اليوم يظنون أن المسلم يستحق لقب الداعية بمجرد إلقاء

([٦]) سورة آل عمران: ١٠٤.

([٧]) سورة التوبة: ١٢٢. وانظر مثلا البيانوني ص ٣١-٣٤؛

المحاضرات التي يُدعى إليها أو ترُتب له. فأنبياء الله لم يقتصر عملهم على إلقاء الدروس وربما لم يعرفوا هذه الوسائل المُرقّهة المتوفرة في هذا الزمان. فقد كانوا يزورون المدعوين في أماكنهم ويتحملون شتى أنواع الإهانات. ولنا في سيرة خاتم النبيين عبرة ونحن نقرأ ما جرى له من بعض المشركين في مكة من أذى ورمي صبيان الطائف له بالحجارة عندما ذهب إليها ليدعو أهلها.([٨])

لقد زوّد الله سبحانه وتعالى أنبياءه ورسله عن طريق الوحي أو الإلهام ببعض الأساليب والقواعد التي تزيد من فعالية جهودهم. وهناك مؤلفات كثيرة في هذا المجال تمت الاستفادة منها عند إعداد هذا الجهد المتواضع ليكون دليلا لكل راغب في تبرئة ذمته تجاه واجب الدعوة إلى الإسلام. وقد اقتصر المؤلف على تضمين هذا الكتيب أبرز هذه القواعد مختصرة تحت العناوين التالية: منطلقات أساسية في دعوة غير المسلمين، الأساليب الدعوية، السمات الغالبة للمدعوين، المراحل النظرية للدعوة، خطوات عملية في الدعوة.

سعيد إسماعيل صيني
ص. ب. ٤١٣٧٣
المدينة المنورة ٤١٥٢١
١٤٣١/٠٨/٢٨هـ

([8]) مثلا ابن هشام ج ٢ : ١-١٢.

منطلقات أساسية في الدعوة

ويمكن تصنيف هذه المنطلقات إلى: منطلقات عامة، ومنطلقات تتعلق بالمضمون، ومنطلقات تتعلق بالأسلوب.

منطلقات عامة:

أ – ضرورة إيماننا بأن الإسلام خاتم الرسالات السماوية والصياغة الأخيرة لها. فمحمد صلى الله عليه وسلم لا نبي بعده فهو{خَاتَمَ النَّبِيِّينَ}([٩]) والإسلام لا بديل له {مَن يَبْتَغِ غَيْرَ الإِسْلاَمِ دِيناً فَلَن يُقْبَلَ مِنْهُ وَهُوَ فِي الآخِرَةِ مِنَ الْخَاسِرِينَ}.([١٠]) وضرورة إيماننا بأن الله لم يرسل نبيه ورسوله محمدا {إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ}([١١]) جميعا، وأن العلاقة بين الناس علاقة تعارف وتعاون على تحقيق السعادة في الدارين، وحتى عند اختلاف العقيدة يجوز الاقتصار على التعاون لتحقيق السعادة في الدنيا، ما لم يبادر غير المسلم إلى عداوة المسلم أو محاربة دينه.([١٢])

ب - {لاَ إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَد تَّبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ}([١٣]) في الحياة الدنيا؛ وأن الحساب النهائي سيكون بعد الموت حيث يستحق الجنة من أحسن الاختيار في هذه الدنيا ويُساق إلى النار من أساء الاختيار.

ومؤكدا مبدأ عدم الإكراه على الدين، يقول سبحانه وتعالى، مخاطبا نبيه الكريم:{ وَلَوْ شَاء رَبُّكَ لآمَنَ مَن فِي الأَرْضِ كُلُّهُمْ جَمِيعاً أَفَأَنتَ تُكْرِهُ النَّاسَ حَتَّى يَكُونُواْ مُؤْمِنِينَ}.([١٤]) والآيات التي تبين أن

([٩]) سورة الأحزاب: ٤٠.

([١٠]) سورة آل عمران: ٨٥.

([١١]) سورة الأنبياء: ١٠٧.

([١٢]) صيني، حقيقة العلاقة.

([13]) البقرة: ٢٥٦.

([١٤]) يونس: ٩٩.

الله أرسل محمدا مبلغا ومبشرا ونذيرا، وليس مكرها للناس على الحق كثيرة.([١٥]) وقد يعاتب الله رسوله إذا قلق أكثر مما ينبغي لرفض الناس الإسلام، كما في قوله تعالى: {فَلَعَلَّكَ بَاخِعٌ نَّفْسَكَ عَلَى آثَارِهِمْ إِن لَّمْ يُؤْمِنُوا بِهَذَا الْحَدِيثِ أَسَفاً}.([١٦]) وقد يعاتبه ربه إذا أبدى حرصا شديدا وتألم لعدم إيمان عمه أبي طالب الذي دافع عنه وبالتالي عن الإسلام، كما في قوله تعالى: {إِنَّكَ لَا تَهْدِي مَنْ أَحْبَبْتَ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَهْدِي مَن يَشَاءُ }.([١٧]) وقد يقال: إن الرسول صلى الله عليه وسلم كان لا يحب عمه ولكن كان يحب له الهداية فقط. ولكن هذه تهمة لا نقبلها على الرسول صلى الله عليه وسلم. وذلك لأن من يقول بهذا القول ويعترف بأن سبب نزول الآية -بصفة خاصة- هو تألمه لعدم إسلام عمه يتهم الرسول صلى الله عليه وسلم بأنه ما كان يحب الهداية إلا لعمه، بينما الرسول كان يحب الهداية لكل المخلوقات المكلفة. ولكن لعمه مكانة خاصة؛ فقد كفله يتيما ودافع عنه نبيا ورسولا. والرسول صلى الله عليه وسلم إن منح عمه نوعا من الحب فإنما يفعل ذلك في حدود ما يأمر الله به ويأذن من الوفاء ومن صلة الأرحام.

والآيات التي تؤكد أن مهمة الرسول تنحصر في البلاغ كثيرة، منها قوله تعالى: {فَإِنْ أَعْرَضُوا فَمَا أَرْسَلْنَاكَ عَلَيْهِمْ حَفِيظاً إِنْ عَلَيْكَ إِلَّا الْبَلَاغُ}.([١٨]) ومنها قوله تعالى: {قُل لِّلَّذِينَ أُوْتُواْ الْكِتَابَ وَالأُمِّيِّينَ أَأَسْلَمْتُمْ فَإِنْ أَسْلَمُواْ فَقَدِ اهْتَدَواْ وَّإِن تَوَلَّوْاْ فَإِنَّمَا عَلَيْكَ الْبَلاَغُ وَاللّهُ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ}.([١٩])

ج – المسلم يدعو إلى الإسلام أداء للواجب الذي يفرض عليه عدم احتكار خير الإسلام لنفسه ويلزمه بإشراك الآخرين في هذا الخير.

([١٥]) انظر مثلا: النساء: ٧٩-٨٠؛ الإسراء: ٥٤، ١٠٥؛ الفرقان: ٥٦؛ سبأ: ٢٨.

([١٦]) سورة الكهف: ٦ وانظر فاطر: ٨.

([١٧]) سورة القصص: ٥٦.

([١٨]) الشورى: ٤٨؛ وانظر النساء: ٨٠؛ النحل: ٣٧، ٨٤؛ الإسراء: ٥٤؛ ١٠٥؛ الفرقان: ٥٦؛ الأحزاب: ٤٥.

([١٩]) سورة آل عمران: ٢٠.

وكان منطلق الرسول صلى الله عليه وسلم في دعوة الناس هو شعور المخلص المشفق عليهم والمحب للخير لهم. فقد ورد في صحيح مسلم أنه "لما نزلت{وَأَنذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ}انطلق نبي الله صلى الله عليه وسلم إلى رضمة (منطقة مرتفعة) من جبل فعلى أعلاها حجرا ثم نادى يابني عبد منافاه...، إني نذير. إنما مثلي ومثلكم كمثل رجل رأى العدو فانطلق يربأ أهله، فخشي أن يسبقوه فجعل يهتف يا صباحاه. محذرا إياهم العدو."([٢٠])

وقد يقول قائل: إنما هذا شعور خاص برسول الله تجاه عشيرته الكافرة فيقع في توجيه تهمة عظيمة لرسول الله المبعوث رحمة للعـالمين جميعا. والحق إن هذا هو شعور رسول الله تجاه كل من أمره الله بدعوته من الجن والإنس. وهذه سنة الأنبياء الذين سبقوه جميعا. فقد كان الأنبياء من قبله يستعطفون أقوامهم أن يهتدوا،([٢١]) وكانوا يبذلون كل ما هو مشروع بذله أملا في هدايتهم. وهذه الصفة واضحة في قصص الأنبياء كما هي واضحة في سيرة خاتم الأنبياء وسيد المرسلين. لهذا فإن شعور المسلم تجاه غير المسلمين - ابتداء - ينبغي أن يكون هو شعور الرسول صلى الله عليه وسلم نفسه تجاه المدعوين وهو الرحمة والإشفاق وحب الخير لهم.

د – المسلم الذكي يدرك أن اهتداء أي مخلوق مكلف (إنسي أو جني) فرصة ذهبية للاستثمار الأخروي. فالرسول صلى الله عليه وسلم يؤكد أن المكسب في هذه التجارة يفوق أعظم مكاسب الدنيا.([٢٢]) ولهذا فإن المسلم الذكي لن يترك هذه الفرصة الاستثمارية تفوته. والمسلم الطموح لن يرض بديلا لمثل هذه الفرصة الاستثمارية التي سيجني فوائدها ليس في الدنيا فحسب، ولكن في الآخرة سعادة أبدية بطريقة

([٢٠]) مسلم: الإيمان وأنذر عشيرتك.

([٢١]) انظر مثلا: الأنعام: ١٠٨؛ هود: ٦٣؛ غافر: ٤١.

([٢٢]) البخاري، غزوة خيبر.

مباشرة. وهذا المسلم الداعية يدرك أن الحد الأعلى من الكسب لا يمكن الحصول عليه بمجهوده وحده، وإنما بالتعاون مع شريكه. وشريكه هنا هو الكافر أو الضال. وقد يعجب كثير من الناس أن أقول هذا. بيد أن الحقيقة تقول بأن الكافرين والضالين هم شركاء لك إذا كنت داعية في هذه التجارة الرابحة إن أعطيتها حقها. فلديك بضاعة (هي الإسلام) تريد أن تروِّج لها والكافر مشتر محتمل. قد لا تكون لديه فكرة عن بضاعتك الثمينة. وقد لا يكون مقتنعا بها، وقد يكون عازفا عنها ويعتقد صادقا أنه لا يحتاجها، وقد يكون كارها لها ويعتقد صادقا أنها بضاعة كاسدة وأنك رجل مضل تريد إغواءه وتستحق المحاربة حماية لخلق الله من شراكك. وقد يحاربك لأنك منافس قوي ببضاعتك الثمينة الرائجة التي تفوق بضاعته الفاسدة وأنت ببضاعتك تفسد عليه السوق وتحكم على بضاعته بالبوار.

لهذا فإن الداعية الفطن الطموح سيبذل قصارى جهده وكل حيله في كسب هذا الشريك الفطري وإقناعه بشراء هذه البضاعة التي يؤمن يقينا بعظم كسبها للطرفين. فيبذل كل الجهود المشروعة لإسلام المدعو حتى لا تفوته المكافأة الموعودة. ولا يستغرب الداعية الفطن رفض الكافر للإسلام وإصراره على الكفر فهو يدرك أن ما يدعوا إليه حق وأن ما وعد به الرسول من الكسب حق، وأما المدعو فلم يدرك بعد أن الإسلام حق وأنه برفضه الإسلام يقود نفسه إلى الخسارة الكبرى لنفسه، بالخلود في النار. ولهذا نتوقع من هذا الشريك أن يقوم بأي تصرف يفسد هذه التجارة. ولكن ليس من المتوقع من المسلم العاقل أن يقوم بأي فعل يفسد هذه التجارة. ولهذا فإن الداعية **العاقل** سيتجنب الإتيان بأي سلوك قد يؤدي إلى إحجام المدعو عن قبول الدعوة فضلا عن تنفيره، حتى لا يخسر هذه التجارة. والخسارة أنواع:

١) أن لا يفوز بالحد الأقصى للمكسب، وهو إدخاله في الإسلام ويقتصر كسبه على ما بذله من جهود مخلصة.

٢) أن يكون سببا في تنفير الشريك وقد نهى الله عن ذلك بقوله تعالى: ﴿لاَ تَسُبُّواْ الَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ اللّهِ فَيَسُبُّواْ اللّهَ عَدْواً بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾.([٢٣]) ولهذا فإن المسلم الذكي سيحرص على أن لا يقع في النوع الثاني من الخسارة بأي حال من الأحوال فيفقد جزءا من رأس ماله أو جله أو كله.

هـ - إن المسلم العاقل يدرك أن الشيطان عدو لدود ولديه حيل كثيرة ولا يعرف اليأس فيحذره ويحاول أن يتنبه إلى كل المزالق التي يعدها له الشيطان وأعوانه. ومن مزالق الشيطان: الرياء والسمعة، والخيلاء، والعزة بالاثم، والانتقام للنفس. لهذا يجب أن يتنبه الداعية إلى هذه المزالق باستمرار ويتعامل معها بيقظة وحكمة. فقد يكون الداعية النشط منغمسا في إقناع شركائه في التجارة العظيمة فيسمع ثناء من أحد الأشخاص على براعته و.. فيحس بشيء من العظمة والفخر فيبذل مزيدا من الجهد ليس لتحقيق هدفه الأساس ولكن لينال مزيدا من الإعجاب. فقد ورد عن رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّه عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قولهُ: إن أَوَّلَ النَّاس يُقْضَى يَوْمَ الْقِيَامَةِ عَلَيْهِ رَجُلٌ اسْتُشْهِدَ فَأُتِيَ بِهِ فَعَرَّفَهُ نِعَمَهُ فَعَرَفَهَا قَالَ فَمَا عَمِلْتَ فِيهَا قَالَ قَاتَلْتُ فِيكَ حَتَّى اسْتُشْهِدْتُ قَالَ كَذَبْتَ وَلَكِنَّكَ قَاتَلْتَ لِأَن يُقَالَ جَرِيءٌ فَقَدْ قِيلَ ثُمَّ أُمِرَ بِهِ فَسُحِبَ عَلَى وَجْهِهِ حَتَّى أُلْقِيَ فِي النَّارِ. وَرَجُلٌ تَعَلَّمَ الْعِلْمَ وَعَلَّمَهُ وَقَرَأَ القرآن فَأُتِيَ بِهِ فَعَرَّفَهُ نِعَمَهُ فَعَرَفَهَا قَالَ فَمَا عَمِلْتَ فِيهَا قَالَ تَعَلَّمْتُ الْعِلْمَ وَعَلَّمْتُهُ وَقَرَأْتُ فِيكَ القرآن قَالَ كَذَبْتَ وَلَكِنَّكَ تَعَلَّمْتَ الْعِلْمَ لِيُقَالَ عَالِمٌ وَقَرَأْتَ القرآن لِيُقَالَ هُوَ قَارِئٌ فَقَدْ قِيلَ ثُمَّ أُمِرَ بِهِ فَسُحِبَ عَلَى وَجْهِهِ حَتَّى أُلْقِيَ فِي النَّارِ. وَرَجُلٌ وَسَّعَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَعْطَاهُ مِنْ أَصْنَافِ الْمَالِ كُلِّهِ فَأُتِيَ بِهِ فَعَرَّفَهُ نِعَمَهُ فَعَرَفَهَا قَالَ فَمَا عَمِلْتَ فِيهَا قَالَ مَا تَرَكْتُ مِنْ سَبِيلٍ تُحِبُّ أَن يُنْفَقَ فِيهَا إِلَّا أَنْفَقْتُ فِيهَا لَكَ قَالَ كَذَبْتَ وَلَكِنَّكَ فَعَلْتَ لِيُقَالَ هُوَ جَوَادٌ فَقَدْ قِيلَ ثُمَّ أُمِرَ بِهِ

(٢٣) الآية وحديث أفتان أنت يا معاذ وحديث ولا تنفروا ...

فَسُحِبَ عَلَى وَجْهِهِ ثُمَّ أُلْقِيَ فِي النَّارِ.

وقد يكون الداعية النشط منغمسا في جهوده الإقناعية فيتصدى له شريك (مدعو) صعب المراس يأتي بتصرف يستثيره فيرد عليه الداعية بعنف قد يستحقه المدعو، ولكن قد ينفِّر شركاء آخرين لديهم شيء من الاستعداد للقناعة بما يدعو إليه. وبهذا يكون قد خسر خسرانا عظيما لأنه بالانتقام لنفسه فوّت على نفسه فرصا ثمينة للكسب العظيم.

وأفضل وسيلة لمواجهة هذه المزالق أن تسأل نفسك وأنت تقوم بالدعوة ابتغاء الكسب العظيم من الله: ما هدفي من هذا الجهد الدعوي؟

١ – هل هو محاربة الكفرة والضالين؟

٢ – هل هو محاربة الكفر والضلال؟

٣ – هل هو الأمل في أن يهتدي الكافر أو الضال ابتغاء الأجر العظيم من الله؟

إن الداعية الذكي الطموح وخاصة إذا كانت لديه أي نوع من السلطة على شريكه أو له فضل لا ينبغي أن يرضى بأقل من الثالثة. كما ينبغي أن يتجنب بكل الوسائل أن يكون هدفه محاربة الكفرة والضالين وذلك لأنه بهذا القصد سيُنفِّر من لديه أي رغبة في الإسلام وسيخسر شركاء قد يعينوه مستقبلا على الحصول على الحد الأقصى من الكسب في الدنيا والآخرة، وذلك بطريقة مباشرة (أي يصبح مسلما) أو بطريقة غير مباشرة، أي يتيح له فرصة الدعوة بأمان كما فعل أبو طالب عم النبي. إن الهدف الأساس هو ابتغاء الأجر من الله، وأما محاربة الكفر والضلال فوسيلة لتحقيق الهدف الأساس. وأما الهدف الأول (محاربة الكفرة والضالين) فهدف اضطراري لا نلجأ إليه إلا إذا ألجأنا إليه الشيطان فهو هدف دفاعي، نبذل قصارى جهدنا أن لا يضطرنا الشيطان إليه. وقد لا يبدو أن هناك فرقا بين الهدف الأول والثاني لأول وهلة ولكن دعني أضرب هذا المثال.

افترض أنك أخطأت في جزء من خبر نقلته، وذلك جهلا بالحقيقة أو تساهلا أو كبرياء. فقال لك أحد الحاضرين ليس له سلطة عليك "يا كاذب". فماذا يكون رد فعلك الفوري أو التلقائي؟ وماذا يكون رد فعل من يحبوك؟ ولنفرض أن شخصا آخر ضبطك في الحالة نفسها ولكن قال لك: "ما قلته مخالف للحقيقة لأن الحقيقة هي كذا وكذا" وهي عبارة قاسية أيضا ولكنها أهون من الأولى. فالأولى قد تدفعك إلى المكابرة وموقف الدفاع عن النفس تلقائيا وقد يدفع من يحبوك إلى كراهية الواصف لك بالكذب، وإن كانوا يحبونه هو أيضا ولكن بدرجة أقل. أما الشخص الثاني فإنه يجرح شعورك ولكن قد لا يستثير كثيرا غريزة الدفاع عن النفس، وقد يُبقي من يحبوك في موقف الحياد، إن لم يقفوا في صفه. وقلت هي عبارة قاسية أيضا وذلك لأنه يمكن في هذا المقام أن يقال لك: "ربما الصحيح هو كذا وكذا"؛ وهو تكذيب لقولك ولكن بلطف أكثر. والأفضل من هذا التعليق هو أن يؤكد المعلق صدق المخبر فيما صدق فيه والإتيان بالبديل للذي أخطأ فيه أو كذّب فيه.

وبهذا المثال يتضح أن المسلم الذكي يتجنب مهاجمة غير المسلم أو الضال ولكن إذ اضطر يهاجم كفره وضلاله بأسلوب يتجنب فيه قدر المستطاع استثارته. ومن هذه الأساليب أن تقوم بتنبيه المدعو بالتدريج إلى بعض معتقداته التي تثير التساؤل وتناقشها جزءا فجزءا، وذلك بدلا من مهاجمة معتقداته الفاسدة دفعة واحدة. وإذا كانت هناك أشياء تتفق فيها مع المدعو وهي من الحق أو جيدة في نظرك أثني عليها وعززها فيه. فمثلا بوذي أو كونفشي يحافظ على المواعيد أو صدوق أو أمين أو نشيط فتثني على هذه الصفات فيه وتخبره بأن الإسلام يدعوا إليها ويعتني بها. فقد تحتفظ به محايدا إن لم تستطع إقناعه بالإسلام.

ومن الأساليب لتجنب الاصطدام بالمدعو نفسه، أن تنهي النقاش في المواضيع المختلف عليها بطريقة لطيفة قبل أن يحتد النقاش فينقلب إلى خصومة ثم عداوة. فتقول له مثلا: "نحن نتفق في أشياء كثيرة ولكن نختلف في هذه. وهذا شيء طبيعي." ثم تنسحب معتذرا بأنه لديك

شيء تعمله أو تحاول نقل الحديث إلى موضوع آخر لاتختلفان فيه.

فالمسلم إذا كان في معركة مع الباطل ينبغي أن يحرص كل الحرص على أن لا يخسر المحايدين إذا لم يتمكن من إقناعهم بالحق، ويحاول تجنب استعداءهم. فقد يقفون معه – أحيانا- في معركته مع الباطل وأنصاره. والحياة التي نعيشها مليئة بالأمثلة لو فتحنا أعيننا عليها.

منطلقات تتعلق بالمضمون:

أ - البدء بالمعتقدات الأساسية مثل الوحدانية لأن بعض المعتقدات الفرعية قد تكون فوق مستوى فهم المخلوقات وإدراكهم، مثل: نقل عرش بلقيس من اليمن إلى الشام في طرفة عين، ونزول الله سبحانه وتعالى إلى السماء الدنيا، وقضية استواء الله على العرش، ومكان وجود الله...(٢٤) فهذه الحقائق الثابتة بالأدلة النقلية (الكتاب والسنة) قد تثير بعض الإشكالات عند غير المسلمين. فإذا تم الاتفاق على الأساسيات والإيمان بها مثل كون مصدر القرآن الكريم هو رب العالمين ومصدر السنة النبوية هو رب العالمين الذي نؤمن بوحدانيته وأن القدرة البشرية للإدراك محدودة فإن الإشكال يزول في الغالب. فالإيمان بالمعتقدات الفرعية مرهونة بالإيمان بالمعتقدات الأساسية (مبادئ العقيدة). وهذه الأخيرة يمكن البرهنة عليها بالأدلة العقلية المستمدة من الفطرة وبالمنطق والتجربة المحسوسة.

ب - الابتداء بالتعاليم الإسلامية التي لها نفع محسوس للمدعو، والاقتصار على بيان الحق في البداية وتجنب المقارنة بالباطل قدر الإمكان. أما في مرحلة التعليم للمسلم فلابد من بيان الباطل ومقارنته بالحق حتى يتبين له الحق بصورة أوضح.

جـ - عدم التعرض بالنقد لطقوس المدعو أو لعباداته الظاهرة.

(24) أما قضية القدر فيمكن الاستفادة من كتاب "كشف الغيوم عن القضاء والقدر".

وذلك لأن كثيرا من العبادات بدون سياقاتها العقدية غير الظاهرة تبدو مستهجنة. فالصلاة إلى الكعبة والطواف بها ورمي الجمرات مثلا، لا تختلف -في الظاهر- عن الصلاة إلى الصليب وإلى الصنم والتمسح بالحجارة وتقديسها... والفرق الجذري هو أن المسلم يقوم بهذه العبادات (الطقوس) لأن الله أمره بها. وهو يقوم بها طاعة لله. وهذا يختلف عن القيام بطقوس لم يأمر بها الله أو تخالف أوامره. وإلى هذه الحقيقة يشير عمر ابن الخطاب رضي الله عنه بقوله وهو يقبل الحجر الأسود "والله لقد علمت أنك حجرا لا تنفع أو تضر ولولا أني رأيت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقبلك ما قبلتك."(٢٥)

د - البدء بنقاط يتفق عليها الداعية والمدعو-إلى درجة كبيرة- مثل مبادئ أساسية في الأخلاق أو العقيدة، وإن كان الاتفاق جزئيا وليس كاملا. فهذه البداية تسهم في إيجاد جو يساعد على حسن استماع المدعو إلى ما يقوله الداعية.

هـ - البدء بمبادئ الإسلام التي عليها إجماع بين علماء المسلمين، بدلا من البدء بعرض بعض الآراء الفقهية التي هي موضع اختلاف بين العلماء، إلا أن ينبه الداعية إلى تلك الحقيقة. ومثال ذلك عدم الحديث عن تفاصيل الحجاب ابتداء مثل شكل الحجاب. وعند الحديث عنه لا يعرض الداعية أحد الآراء في هذه المسألة بصفته يمثل الإسلام، ولكن بصفته يمثل وجهة نظر إسلامية مرجحة من بين آراء أخرى مقبولة عند بعض علماء المسلمين. ومثال ذلك أيضا البدء بما هو واجب قبل ما هو حرام إلا فيما يتعلق بالعقيدة، وبما ليس فيه خلاف.

وقد يبادرك من لديه شيء من المعلومات بحسن نية أو بسوء نية قائلا مثلا: "لماذا يسمح الإسلام بتعدد الزوجات..؟" فلا داعي في

(٢٥) مسلم: الحج.

البداية أن تبدأ محاضرة عن التعدد، ولكن قل له باختصار: "إن الإسلام يسمح بذلك للمحتاج، ولكن لا يجبر أحدا على ذلك."

و - عند الإجابة مثلا على سؤال: "لماذا تصلي؟ أو تصوم؟ ينبغي أن تكون الإجابة: لأني مسلم أمرني الله بالصلاة أو الصيام. ثم يمكن للداعية أن يتبع ذلك بأدلة عقلية مثل فائدة الصلاة والصوم للإنسان وللمجمع، ولكن بصفتها أسبابا محتملة لتشريع الصلاة والصوم، وليست أسبابا قطعية.

منطلقات تتعلق بالأسلوب:

قد يقول الداعية إن الحق واضح ولا يحتاج إلى أسلوب خاص في عرضه، ولكن الواقع غير ذلك. فقد يعرض الإنسان الحق بأسلوب فيقبله الناس بسرور وقد يقوله بأسلوب آخر فيغضب منه الناس ويرفضوه. ومثال ذلك أن أحد الملوك قص رؤياه على أحد جلسائه ليفسرها له. فقال الجليس: إن هذه الرؤيا تعني أن جميع أقربائك الأعزاء سيموتون خلال حياتك. فغضب الملك، وسأل شخصا آخر عن رأيه في الرؤيا فاجاب الثاني: إن هذه الرؤيا تعني أنك أطول عمرا من جميع أقربائك الأعزاء. فسُرَّ الملك من أسلوب الثاني الذي نقل المعنى نفسه بأسلوب لطيف. ولعله لهذا يأمرنا الله سبحانه وتعالى بحسن الأسلوب في الدعوة. ومن هذه الأساليب ما يلي:

أ – الحكمة والرفق الأسلوب الحسن، وذلك في قوله تعالى:{ ادْعُ إِلِى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ. وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُواْ بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُم بِهِ وَلَئِن صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ لِّلصَّابرينَ}.([26]) ومع أن الله يعلم علم اليقين أن فرعون لن يهتدي فإنه يأمر موسى وهارون عليهما السلام باستعمال الرفق لعله يهتدي، وذلك في قوله تعالى: {فَقُولَا

([26]) النحل: ١٢٥-١٢٦.

لَهُ قَوْلاً لَّيِّناً لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى}.([27]) كما يأمر بالصبر وضبط النفس في قوله تعالى: { وَاصْبِرْ عَلَى مَا يَقُولُونَ وَاهْجُرْهُمْ هَجْراً جَمِيلاً. وَذَرْنِي وَالْمُكَذِّبِينَ أُولِي النَّعْمَةِ وَمَهِّلْهُمْ قَلِيلاً}.([28]) ويقول تعالى: {لَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ }([29]) ويقول تعالى أيضا: {ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ}.([30])

ولهذا كان من الطبيعي أن يدعو النبي صلى الله عليه وسلم لثقيف بالهداية رغم محاربتهم له،([31]) وعندما طلب منه البعض الدعاء على قبيلة دوس، كان رده: "اللهم اهد دوسا وأت بهم."([32]) وذلك بدلا من الدعاء عليهم.

ومع ما لقيه الرسول صلى الله عليه وسلم من قومه من أذى شديد فإنه لم يرد لهم الهلاك. فعندما بلغ به الهم مبلغه جاءه جبريل بملك الجبال الذي قال له: "يا محمد، إن الله قد سمع قول قومك لك، وأنا ملك الجبال، وقد بعثني ربي إليك لتأمرني بأمرك، فما شئت؟ إن شئت أطبقت عليهم الأخشبين (الجبلين)؟ فكان ردّ النبي صلى الله عليه وسلم : بل أرجو أن يُخرج الله من أصلابهم من يعبد الله وحده، لا يشرك به شيئا".([33]) وعندما أعطى الرسول صلى الله عليه وسلم الراية لعلي بن أبي طالب رضي الله عنه في غزوة خيبر وقال علي: يا رسول الله، أقاتلهم حتى يكونوا مثلنا؟ قال له صلى الله عليه وسلم: "انفذ على رسلك حتى تنزل بساحتهم، ثم ادعهم إلى الإسلام، وأخبرهم بما يجب عليهم

([27]) طه: ٤٣-٤٤.

([28]) المزمل: ١٠-١١.

([29]) العنكبوت: ٤٦.

([30]) فصلت: ٣٤.

([31]) ابن هشام ج٤: ٩٨.

([32]) البخاري: الجهاد، الدعاء للمشركين.

([33]) البخاري: بدء الخلق، إذا قال.

من حق الله فيه، فو الله لأن يهدي الله بك رجلا واحدا خير لك من أن يكون لك حمر النعم."(٣٤)

وعندما اشتد غضبه على بعض الكافرين لإمعانهم في أذية المسلمين ومحاربة الإسلام ودعا عليهم، ذكّره الله بأنه ليس له إلا أن يبلغ الرسالة وذلك في قوله تعالى: {لَيْسَ لَكَ مِنَ الأَمْرِ شَيْءٌ أَوْ يَتُوبَ عَلَيْهِمْ أَوْ يُعَذَّبَهُمْ فَإِنَّهُمْ ظَالِمُونَ. لِلّهِ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الأَرْضِ يَغْفِرُ لِمَن يَشَاءُ وَيُعَذِّبُ مَن يَشَاءُ وَاللّهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ}(٣٥) ومن هذا القبيل أيضا قوله تعالى: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ عَلَيْكُمْ أَنفُسَكُمْ لاَ يَضُرُّكُم مَّن ضَلَّ إِذَا اهْتَدَيْتُمْ...}.(٣٦) فبعد أن يبذل المسلم جهده في الدعوة ليس عليه أكثر من أن يهدي نفسه.

ومما يتسق مع أسلوب الرفق في الدعوة قوله صلى الله عليه وسلم لقومه من أهل مكة وقد أسلموا أمرهم إليه بعد أن نصره الله عليهم: "لا تثريب عليكم اليوم. اذهبوا فأنتم الطلقاء" وعفا عن ما صدر منهم من إيذاء ومحاربة سابقا، إلا عددا محدودا كانوا قد بالغوا في العداوة والكيد للإسلام والنكاية بالمسلمين، ولاسيما بالمستضعفين منهم.(٣٧) وكما يقول آل محمود: "ولم يسأل الرسول صلى الله عليه وسلم عن المسلم منهم والكافر حتى أسلموا جميعا من تلقاء أنفسهم".(٣٨) وكذلك عفوه عن هوازن ورده سباياهم عليهم ينطلق أيضا من الأسلوب نفسه.(٣٩)

ومن أساليب اللين ما يستثير عاطفة المدعو تجاه الموقف مجردا

(٣٤) البخاري: فضائل الصحابة، مناقب علي.

(٣٥) آل عمران: ١٢٨؛ وانظر البخاري: التفسير، ليس لك

(٣٦) المائدة: ١٠٥.

(٣٧) ابن القيم، زاد ج٣: ٤٠٧-٤١٣.

(٣٨) آل محمود، مجموعة ج٢: ٦١.

(٣٩) العسقلاني ج٧: ٦٤١ لحديث مرسل أورده في تعليقه؛ ابن هشام ج٤: ٩٨-٩٩.

من المصلحة الشخصية أو بوضع نفسه مكان الطرف الآخر. ومثال ذلك قول النبي صلى الله عليه وسلم للأعرابي الذي طلب الإذن بالزنى فقال له الرسول صلى الله عليه وسلم: أترضاه لأمك...؟ وقد يتمثل الأسلوب العاطفي في تقديم خدمة للمدعو أو هدية.

وعلى المسلم أن يوازن بين أسلوب اللطف في الدعوة الذي يتسق مع الرحمة التي يدعوا إليها، وبين إظهار الإسلام بمظهر العزة اللائقة به. ويتم ذلك أولا بحرص المسلم على تطبيق التعاليم الإسلامية وأداء واجباته علنا وباعتزاز مقرون بالامتنان لله الذي هداه، وبالإشفاق على من حرم نفسه منها، وليس باعتزاز مقرون بالتكبر والعجرفة على المحرومين من نعمة الإسلام. وقبل أن يلوم المسلم الكافرين على كفرهم وينظر إليهم بصغار يجب أن يلوم نفسه ويؤنبها على التقصير في حق الدعوة، وعدم تبليغ الإسلام بالصورة المناسبة والوسيلة المناسبة.

ب – جواز الاستعطاف أو ما يشبه الاستعطاف لكي يستمع إليك المدعو. فهذه سنة المرسلين بما فيهم محمد صلى الله عليه وسلم.(٤٠). وذلك لأن المسلم يريد إقناع الآخرين بقبول الإسلام كبديل لدين نشأوا عليه وتعودا عليه وهم متمسكون به.

ومن أمثلة الاستعطاف قول نبي الله صالح لقومه ثمود: {قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَى بَيِّنَةً مِّن رَّبِّي وَآتَانِي مِنْهُ رَحْمَةً فَمَن يَنصُرُنِي مِنَ اللّهِ إِنْ عَصَيْتُهُ فَمَا تَزِيدُونَنِي غَيْرَ تَخْسِيرٍ.}(٤١) ومن الاستعطاف المقرون بالمقابلة بين النقيضين قوله تعالى على لسان مؤمن آل فرعون: {وَيَا قَوْمِ مَا لِي أَدْعُوكُمْ إِلَى النَّجَاةِ وَتَدْعُونَنِي إِلَى النَّارِ.}(٤٢)

ومن قبيل اللين أيضا عدم استثارة الخصم بحيث ينتقل من

(٤٠) صيني، حقيقة العلاقة ص

(41) سورة هود: ٦٣.

(42) سورة غافر: ٤١.

الإنصات إلى التحدي إذ يأمرنا الله عز وجل بقوله تعالى: {لاَ تَسُبُّواْ الَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ اللّهِ فَيَسُبُّواْ اللّهَ عَدْواً بِغَيْرِ عِلْمٍ كَذَلِكَ زَيَّنَّا لِكُلِّ أُمَّةٍ عَمَلَهُمْ ثُمَّ إِلَى رَبِّهِم مَّرْجِعُهُمْ فَيُنَبِّئُهُم بِمَا كَانُواْ يَعْمَلُونَ.}(٤٣)

ج – جواز التنزل -إذا لزم الأمر- للمدعو والانطلاق من الفرضية الصفرية، أي بدء الحوار بافتراض أن كلا منكما قد يكون مصيبا أو مخطئا، وذلك استنتاجا من قوله تعالى: {قُلْ مَن يَرْزُقُكُم مِّنَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ قُلِ اللَّهُ وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ}.(٤٤) وذلك لكي ينطلق غير المسلم من نقطة محايدة بدلا من نقطة مصبوغة بتحيزاته الشخصية التي تراكمت عبر السنين التي عاشها في أحضان بيئته العقدية.

وقد يهدف هذا التنزل إلى جذب اهتمام المدعو فلعله ينظر نظرة جادة ومدققة بعيدا عن التحيزات الشخصية تجاه الموضوع. ولهذا فقد يأتي الحوار في صيغة رقيقة، ومثال ذلك في قوله تعالى: {قَالَ رَجُلٌ مُّؤْمِنٌ مِّنْ آلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَانَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلاً أَن يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ وَقَدْ جَاءكُم بِالْبَيِّنَاتِ مِن رَّبِّكُمْ وَإِن يَكُ كَاذِباً فَعَلَيْهِ كَذِبُهُ وَإِن يَكُ صَادِقاً يُصِبْكُم بَعْضُ الَّذِي يَعِدُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ.}(٤٥)

ومثاله أيضا قوله تعالي على لسان أحد الأنبياء: {قَالَ أَوَلَوْ جِئْتُكُم بِأَهْدَى مِمَّا وَجَدتُّمْ عَلَيْهِ آبَاءكُمْ}.(٤٦) ويعلق عليه ابن الحنبلي " ولا هداية لآبائهم وإنما ذكر ذلك توطئة لاستماعهم وتلطفا في الدعاية إلى هدايته".(٤٧)

ومثال ذلك أن تقول للنصراني لنفترض أن ما نقوله أنا وأنت يقبل

(43) سورة الأنعام: ١٠٨.

(٤٤) سورة سبأ: ٢٤

(45) سورة غافر: ٢٨.

(46) سورة الزخرف: ٢٤.

(47) ابن الحنبلي، ص ١٢٥.

الصواب والخطأ. ثم تضرب له مثلا يوضح العلاقة بين الأديان السماوية الثلاث: اليهودية التي جاءت قبل المسيحية والإسلام الذي جاء بعد المسيحية. فتقول له هل اليهود يؤمنون بصدق رسالة عيسى كما يؤمن المسيحيون بصدق رسالة موسى عليهما السلام؟ ستكون إجابته لا. فتقول وكذلك المسيحيون لا يؤمنون بصدق رسالة محمد كما يؤمن المسلمون بصدق رسالة عيسى وموسى عليهم السلام؟ وبعبارة أخرى، أنتم تعتبرون ما نزل على الأنبياء من قبل عيسى جزءًا من المسيحية، (٤٨) ولكن اليهود لا يعترفون بالمسيحية، والمسلمون يؤمنون بما أنزل على موسى وعيسى ومحمد عليهم الصلاة والسلام جميعا. وكل واحد منا يقول بأن دينه هو الذي يؤدي إلى النجاة من النار وإلى الدخول إلى الجنة.

ولو شبّهنا هذه الأديان الثلاثة بعمارة، وشبّهنا كلا منها بمصعد مستقل من مصاعد هذه العمارة، سنجد أن اليهودية تشبه المصعد الذي يؤدي إلى **ثلث** طوابق العمارة، والمسيحية تشبه المصعد الذي يؤدي إلى **ثلثي** طوابق العمارة، أما الإسلام فيشبه المصعد الذي يؤدي إلى **جميع** طوابق العمارة. وإذا كنا جميعا نريد شقة محددة (الجنة) ولكن لا ندري في أي طابق هي فإن من الحكمة أن نستخدم المصعد الذي يؤدي إلى الطوابق كلها.

د – استخدام منهج مشترك بين الداعية والمدعو مثل الأدلة الفطرية أو العقلية ومثال ذلك قوله تعالى: {لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا }.(٤٩)

هـ – عدم تجاوز آداب المحاورة إلى المناظرة. وذلك للأسباب التالية:

١ - المحاورة تهدف إلى الوصول إلى الحق واقتناع الاثنين به،

(48) العهد القديم وهو كتاب اليهود يُعد جزءا يمثل ثلثي الكتاب المقدس عند المسيحيين.

(49) سوزرة الأنبياء: ٢٢.

أما المناظرة تهدف إلى هزيمة الخصم.

٢ - المحاورة تكون بين اثنين، والأفضل أن لا تكون أمام جمهور كبير، أما المناظرة فالأفضل لها أن تكون أمام جمهور كبير، مع حسن الاستعداد لها.

٣ - المحاورة لا تحتاج إلى إلمام كبير بما تدعو إليه أو إلى معرفة بمعتقدات الطرف الآخر، وإن كان ذلك مما يكون سببا في نجاح المحاورة. أما المناظرة فتحتاج إلى إلمام مميز بما يدافع عنه المناظر وبما يهاجمه، ولاسيما ما يعتبره نقاط ضعف عند الخصم.

٤ - يغلب على المحاورة الجو النفسي الودي. فكل طرف يرغب في أن يشرك الطرف الآخر فيما يعتقد أنه الصواب، أو يصرف محاوره عن ما يعتقد أنه الخطأ. أما في المناظرة فيغلب الجو النفسي العدائي أو الذي يتسم بروح التحدي. فكل طرف يريد أن يثبت أنه هو على الحق أو -على الأقل- أن الطرف الآخر على باطل.

٥ – الأصل في المحاورة خلوها من الخدع والأساليب الملتوية أو الجارحة، أما في المناظرة فهذه الأساليب مألوفة بها، كما أن سفك الدماء في الحرب واللجوء إلى الخديعة أمر مألوف. فالحرب إما نصر أو هزيمة، وكذلك الأمر بالنسبة للمناظرة فإما نصر أو هزيمة.

و - الاقتصار على الحقائق بدون مبالغة عند الحديث عن الإسلام فلا تقول مثلا: " لأن الله حفظ القرآن الكريم فإن جميع المسلمين يقرؤونه بطريقة واحدة، وكل نسخ القرآن الكريم متطابقة في كل شيء." ولكن قل مثلا حفظه الله من التحريف، وبعض آياته وردت فيه قراءات مختلفة عن النبي صلى الله عليه وسلم لحكمة إلهية قد لا نعلمها. وهي اختلافات هينة مثل زيادة حرف واو أو نقص حرف واو، لا يغير في المضمون إلى درجة التضاد في المدلول الأساس. فحتى في حالة اعتبار كلمة "قروء" التي تعني حالة الطهر أو حالة الحيض فإن المدلول الأساس لا يختلف كثيرا. فثلاث حيضات هي ثلاثة طهر.

الأساليب الإقناعية الرئيسة

ليس هناك خلاف في كون الإقناع يعتمد على عدد من العوامل مثل الصفات الإيجابية والسلبية للقائم بالاتصال والوسيلة التي تنقل الرسالة (المصدر الثانوي) والجمهور المستقبل، والرسالة. ولكن الرسالة هي الأداة الرئيسة التي يعتمد عليها في إحداث أثر في آراء الآخرين ومشاعرهم وسلوكهم.([٥٠]) ومن أهم عناصر الرسالة الإقناعية بعد المضمون هو الأسلوب الذي يعالج به المضمون ويقدم به. ولا فرق في ذلك بين أن تكون عملية الاتصال الإقناعية هي للدعوة أو الدعاية أو الإعلان، أو لتأسيس علاقات طيبة.

ومما يفيد الداعية أن يتعرف على بعض الأساليب القرآنية في الإقناع ليسترشد بها في جهوده الدعوية. فالقرآن الكريم من أغنى المصادر لمثل هذه الأساليب التي ينبغي أن يتعرف عليها الداعية. وعند استعراض الأساليب التي وردت في القرآن الكريم والتي يمكن للمخلوقات الاستفادة منها نجد أنها تنقسم إلى نوعين رئيسيين: ([٥١])

١ - الأساليب العقلية. وهي الأساليب التي يرجح فيها مخاطبة العقل، وتدفع الإنسان إلى الاهتمام بأشياء قد تكون عزيزة على الإنسان المخاطب أو وثيقة الصلة به.

٢ - الأساليب العاطفية. وهي الأساليب التي تخاطب الوجدان أو العاطفة والمشاعر. وهي غالبا تتصل بأشياء عزيزة على الإنسان أو وثيقة الصلة به.

الأساليب العقلية:

ومن نماذج الأساليب العقلية استخدام ما يلي:

([50]) Anderson p. 137.

([51]) صيني، مدخل إلى الإعلام ص ٢٣٧-٢٦٥.

١ - الفطرة السليمة: عندما يستند البرهان إلى الفطرة السليمة البسيطة التي يفهمها كل المستويات العقلية للمخلوقات المكلفة فإن البرهان يأتي قويا ويتسم بالديمومة. وأغلب أدلة إثبات وحدانية الله من هذا النوع. ومن أمثلة ذلك قول الله تعالى: {لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ.}(٥٢) وقوله تعالى: {مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِن وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذاً لَّذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَا بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يَصِفُونَ.} (٥٣)

ويقول عز وجل عن لسان إبراهيم عليه السلام: {إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنكَ شَيْئاً.}(٥٤) وهو أسلوب رقيق يمتزج فيه الأسلوب العقلي مع العاطفي الذي يليق بين الابن وأبيه.

٢ - الاستنتاج القياسي: هذا النوع نجده كثيرا في القرآن الكريم ويستند إلى مقدمة أو مسلمة تقود إلى نتيجة حتمية. فالمنطق هنا يقول: إن الذي استطاع عمل ما هو أصعب لا يعجزه عمل ما هو أسهل فيستدل بالعام على الخاص. ومثاله الإجابة على المتشكك في يوم البعث إذ يقول تعالى : {وَضَرَبَ لَنَا مَثَلاً وَنَسِيَ خَلْقَهُ قَالَ مَنْ يُحْيِي الْعِظَامَ وَهِيَ رَمِيمٌ، قُلْ يُحْيِيهَا الَّذِي أَنشَأَهَا أَوَّلَ مَرَّةٍ وَهُوَ بِكُلِّ خَلْقٍ عَلِيمٌ. الَّذِي جَعَلَ لَكُم مِّنَ الشَّجَرِ الْأَخْضَرِ نَاراً فَإِذَا أَنتُم مِّنْهُ تُوقِدُونَ. أَوَلَيْسَ الَّذِي خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ بِقَادِرٍ عَلَى أَنْ يَخْلُقَ مِثْلَهُم بَلَى وَهُوَ الْخَلَّاقُ الْعَلِيمُ.}(٥٥) وقوله تعالى: {وَهُوَ الَّذِي يَبْدَأُ الْخَلْقَ ثُمَّ يُعِيدُهُ وَهُوَ أَهْوَنُ عَلَيْهِ وَلَهُ الْمَثَلُ الْأَعْلَى فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَهُوَ الْعَزِيزُ

(52) سورة الأنبياء: ٢٢.

(53) سورة المؤمنون: ٩١.

(54) سورة مريم: ٤٢.

(55) سورة يس: ٧٨-٨١.

الْحَكِيمُ.}(٥٦)

ولإثبات أن خلق المسيح بدون أب لم يجعله أهلا لأن يُعبد إذ لم يُعبد آدم الذي لم يكن له أب ولا أم يقول تعالى: {إِنَّ مَثَلَ عِيسَى عِندَ اللّهِ كَمَثَلِ آدَمَ خَلَقَهُ مِن تُرَابٍ ثِمَّ قَالَ لَهُ كُن فَيَكُونُ.}(٥٧)

٣ - الاستنتاج الاستقرائي: في هذا الأسلوب يستطيع الداعية عرض عدد من الحقائق الجزئية الواقعية التي تقود تلقائيا إلى حقيقة عامة. وفي النموذج التالي نجد أن حقيقة وجود الله وخلقه لهذا الكون صارخة في قوله تعالى : {إِنَّ اللّهَ فَالِقُ الْحَبِّ وَالنَّوَى يُخْرِجُ الْحَيَّ مِنَ الْمَيِّتِ وَمُخْرِجُ الْمَيِّتِ مِنَ الْحَيِّ ذَلِكُمُ اللّهُ فَأَنَّى تُؤْفَكُونَ. فَالِقُ الإِصْبَاحِ وَجَعَلَ اللَّيْلَ سَكَناً وَالشَّمْسَ وَالْقَمَرَ حُسْبَاناً ذَلِكَ تَقْدِيرُ الْعَزِيزِ الْعَلِيمِ. وَهُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ النُّجُومَ لِتَهْتَدُواْ بِهَا فِي ظُلُمَاتِ الْبَرِّ وَالْبَحْرِ قَدْ فَصَّلْنَا الآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ. وَهُوَ الَّذِيَ أَنشَأَكُم مِّن نَّفْسٍ وَاحِدَةٍ فَمُسْتَقَرٌّ وَمُسْتَوْدَعٌ قَدْ فَصَّلْنَا الآيَاتِ لِقَوْمٍ يَفْقَهُونَ. وَهُوَ الَّذِيَ أَنزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ نَبَاتَ كُلِّ شَيْءٍ فَأَخْرَجْنَا مِنْهُ خَضِراً نُّخْرِجُ مِنْهُ حَبّاً مُّتَرَاكِباً وَمِنَ النَّخْلِ مِن طَلْعِهَا قِنْوَانٌ دَانِيَةٌ وَجَنَّاتٍ مِّنْ أَعْنَابٍ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُشْتَبِهاً وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ انظُرُواْ إِلِى ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَيَنْعِهِ إِنَّ فِي ذَلِكُمْ لآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ.}(٥٨)

٤ - التشبيه: يهدف هذا الأسلوب إلى تجسيد الأشياء المعنوية حتى تظهر حقيقتها وتتضح خطورتها وهو أسلوب يتكرر كثيرا في القرآن الكريم. والتشبيه قد يكون بأشياء واقعية موجودة وقد يكون بأحداث واقعية، وقد يكون بأحداث افتراضية.

ومن أمثلة التشبيه بالأشياء الواقعية ممزوجة بالمقارنة بين الضدين قوله تعالى: {أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللّهُ مَثَلاً كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ

(56) سورة الروم: ٢٧.

(57) سورة آل عمران: ٥٩.

(58) سورة الأنعام: ٩٥-٩٩.

أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاء. تُؤْتِي أُكُلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَضْرِبُ اللّهُ الأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ. وَمَثلُ كَلِمَةٍ خَبِيثَةٍ كَشَجَرَةٍ خَبِيثَةٍ اجْتُثَّتْ مِن فَوْقِ الأَرْضِ مَا لَهَا مِن قَرَارٍ.}([٥٩])

ومن أمثلة التشبيه بالأحداث الواقعية قوله تعالى : {وَلاَ تَكُونُواْ كَالَّتِي نَقَضَتْ غَزْلَهَا مِن بَعْدِ قُوَّةٍ أَنكَاثاً تَتَّخِذُونَ أَيْمَانَكُمْ دَخَلاً بَيْنَكُمْ أَن تَكُونَ أُمَّةٌ هِيَ أَرْبَى مِنْ أُمَّةٍ...}([٦٠]) وكذلك قوله تعالى: َ}هُ دَعْوَةُ الْحَقِّ وَالَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِهِ لاَ يَسْتَجِيبُونَ لَهُم بِشَيْءٍ إِلاَّ كَبَاسِطِ كَفَّيْهِ إِلَى الْمَاء لِيَبْلُغَ فَاهُ وَمَا هُوَ بِبَالِغِهِ وَمَا دُعَاء الْكَافِرِينَ إِلاَّ فِي ضَلاَلٍ.}([٦١]) وقوله تعالى: {مَّثَلُ الَّذِينَ كَفَرُواْ بِرَبِّهِمْ أَعْمَالُهُمْ كَرَمَادٍ اشْتَدَّتْ بِهِ الرِّيحُ فِي يَوْمٍ عَاصِفٍ لاَّ يَقْدِرُونَ مِمَّا كَسَبُواْ عَلَى شَيْءٍ ذَلِكَ هُوَ الضَّلاَلُ الْبَعِيدُ.}([٦٢])

وفي بعض الظروف تكون الأمثلة الافتراضية أنسب من غيرها للإقناع وتجعل الصورة أكثر وضوحا والفروق أكثر جلاء كما في قوله تعالى: {يَا أَيُّهَا النَّاسُ ضُرِبَ مَثَلٌ فَاسْتَمِعُوا لَهُ إِنَّ الَّذِينَ تَدْعُونَ مِن دُونِ اللَّهِ لَن يَخْلُقُوا ذُبَاباً وَلَوِ اجْتَمَعُوا لَهُ وَإِن يَسْلُبْهُمُ الذُّبَابُ شَيْئاً لَّا يَسْتَنقِذُوهُ مِنْهُ ضَعُفَ الطَّالِبُ وَالْمَطْلُوبُ.}([٦٣])

٥ - تقديم وجهتي النظر: قد لا يسمح الوقت دائما للجوء إلى تقديم وجهتي النظر المتضاربتين لتتضح الحقيقة ويظهر الراجح من المرجوح كما يسميه ابن الحنبلي.([٦٤]) ولكن هذا الأسلوب المنطقي قد أثبت فعاليته بين من يعتزون بقدرتهم على التفكير المنصف ونضجهم

---

(59) سورة إبراهيم: ٢٤-٢٦.

(60) سورة النحل: ٩١-٩٢.

(61) سورة الرعد: ١٤.

(62) سورة إبراهيم: ١٨.

(63) سورة الحج: ٧٣.

(64) ابن الحنبلي ص ١٢٠.

العقلي.([٦٥]) ومن النماذج القرآنية لهذا الأسلوب قوله تعالى عن الخمر والميسر والعلة في تحريمها: َ}سْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا.}([٦٦])، وقوله تعالى: َ}سْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا.}([٦٧])

٦ - المقدمات التاريخية: وترتبط هذه المقدمات بجوهر الرسالة، إذ تمتلأ قصصها بالمدلولات التي تجعل الرسالة الخاتمة للرسالات تنزل هينة على قلب المستقبل لها. ومن الأمثلة القرآنية على ذلك سورة العنكبوت حيث تبدأ الرسالة الإقناعية بالحديث عن قصة قوم نوح وإبراهيم ولوط وإسحاق ويعقوب وشعيب وصالح وموسى وهارون وما لقيه هؤلاء الأنبياء من أقوامهم. ثم نجد الآية إحدى وأربعين تقرر في نهاية المطاف أنه بدون الإيمان بوحدانية الله تعالى لا فلاح إذ يقول تعالى : {مَثَلُ الَّذِينَ اتَّخَذُوا مِن دُونِ اللَّهِ أَوْلِيَاء كَمَثَلِ الْعَنكَبُوتِ اتَّخَذَتْ بَيْتاً وَإِنَّ أَوْهَنَ الْبُيُوتِ لَبَيْتُ الْعَنكَبُوتِ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ.}([٦٨])

ومن الأساليب العقلية ما يأخذ الصبغة العملية،ومثال ذلك العقد والحل؛ وقد يسميه علماء الأصول بالسبر والتقسيم حيث تكون هناك مشكلة وتكون هناك احتمالات متعددة لحلها. فيتم اختبار كل احتمال بشكل مستقل حتى يتم التوصل إلى الاحتمال المرجح. ولعل أبرز مثال لهذا الأسلوب العملي هو قصة إبراهيم عليه السلام وهو يتظاهر بالبحث عن رب جدير بالعبادة إذ يقول تعالى: {فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَباً قَالَ هَـذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لا أُحِبُّ الآفِلِينَ. فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغاً قَالَ هَـذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي لأكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ

---

(65) Hoveland.

(66) سورة البقرة: ٢١٩.

(67) سورة النساء: ١٠٤.

(68) سورة العنكبوت: ٤١.

الضَّالِّينَ. َلمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَـذَا رَبِّي هَـذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَا قَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ. إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضَ حَنِيفاً وَمَا أَنَاْ مِنَ الْمُشْرِكِينَ.}[69]

الأساليب العاطفية:

ويتسم هذا الأسلوب بأنه يخاطب المشاعر والوجدان أكثر مما يخاطب العقل. ويتمثل في الثناء على إيجابيات المدعو والإنكار على سلبياته، وتخويف المدعو أو منحه الأمل، ومعاقبة المدعو أو مكافأته. ويمكن تقسيم هذه الأساليب إلى نوعين أيضا: قولية وعملية.

ومن الأساليب العاطفية ما تأخذ الصبغة القولية ومن نماذجها التي يمكن محاكاتها باعتبارها نماذج ما يلي:

١ - المديح: وهي مكافأة يستحقها الإنسان لعمل يقوم به أو لالتزام يوفي بشروطه. وكثيرا ما يأخذ الثناء في القرآن الكريم صيغة النعت العام بالمرغوب فيه مثل: هم مسلمون، المتقين، لقوم يعلمون، قوم عابدين، قوم يعقلون، قوم يتفكرون، قوم يذكرون، لقوم يؤمنون.[70]

كما يأتي الثناء أحيانا محددا للصفة الممدوحة كقوله تعالى:{... ِيهِ رِجَالٌ يُحِبُّونَ أَن يَتَطَهَّرُواْ وَاللّهُ يُحِبُّ الْمُطَّهِّرِينَ.}[71] وقوله تعالى: َ}الَّذِينَ تَبَوَّؤُوا الدَّارَ وَالْإِيمَانَ مِن قَبْلِهِمْ يُحِبُّونَ مَنْ هَاجَرَ إِلَيْهِمْ وَلَا يَجِدُونَ فِي صُدُورِهِمْ حَاجَةً مِّمَّا أُوتُوا وَيُؤْثِرُونَ عَلَى أَنفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ وَمَن يُوقَ شُحَّ نَفْسِهِ فَأُوْلَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ.}[72]

٢ - الوعد: ويأتي الوعد في القرآن الكريم عادة في صيغتين: عام يشمل الدنيا والآخرة، أو خاص بالحياة في الدار الآخرة. ومثال الصيغة

([69]) سورة الأنعام: ٧٦-٧٩.

([70]) سورة النمل: ٨١، المرسلات: ٤١، فصلت: ٣، الأنبياء: ١٠٦، العنكبوت ٣٥، الزمر: ٤٢، النحل: ١٣،٧٩.

([71]) سورة التوبة ١٠٨.

([72]) سورة الحشر: ٩.

الأولى قوله تعالى: {لِيَجْزِيَهُمُ اللَّهُ أَحْسَنَ مَا عَمِلُوا وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِ وَاللَّهُ يَرْزُقُ مَن يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ.}[73]

ومثال الصيغة الثانية قوله تعالى : {وَجَزَاهُم بِمَا صَبَرُوا جَنَّةً وَحَرِيراً. مُتَّكِئِينَ فِيهَا عَلَى الْأَرَائِكِ لَا يَرَوْنَ فِيهَا شَمْساً وَلَا زَمْهَرِيراً. وَدَانِيَةً عَلَيْهِمْ ظِلَالُهَا وَذُلِّلَتْ قُطُوفُهَا تَذْلِيلاً. وَيُطَافُ عَلَيْهِم بِآنِيَةٍ مِّن فِضَّةٍ وَأَكْوَابٍ كَانَتْ قَوَارِيرَا. قَوَارِيرَ مِن فِضَّةٍ قَدَّرُوهَا تَقْدِيراً. يُسْقَوْنَ فِيهَا كَأْساً كَانَ مِزَاجُهَا زَنجَبِيلاً. عَيْناً فِيهَا تُسَمَّى سَلْسَبِيلاً. وَيَطُوفُ عَلَيْهِمْ وِلْدَانٌ مُّخَلَّدُونَ إِذَا رَأَيْتَهُمْ حَسِبْتَهُمْ لُؤْلُؤاً مَّنثُوراً. وَإِذَا رَأَيْتَ ثَمَّ رَأَيْتَ نَعِيماً وَمُلْكاً كَبِيراً. عَالِيَهُمْ ثِيَابُ سُندُسٍ خُضْرٌ وَإِسْتَبْرَقٌ وَحُلُّوا أَسَاوِرَ مِن فِضَّةٍ وَسَقَاهُمْ رَبُّهُمْ شَرَاباً طَهُوراً. إِنَّ هَذَا كَانَ لَكُمْ جَزَاء وَكَانَ سَعْيُكُم مَّشْكُوراً.}[74]

٣ - التخويف مع ترك باب الأمل مفتوحا. وهذا الأسلوب يظهر في القرآن الكريم حتى في العبارة القصيرة مثل قوله تعالى : ِ}نَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ.}[75] وقوله تعالى: {وَإِنَّ رَبَّكَ لَذُو مَغْفِرَةٍ لِّلنَّاسِ عَلَى ظُلْمِهِمْ وَإِنَّ رَبَّكَ لَشَدِيدُ الْعِقَابِ.}[76]

ولاشك أن أقوى الأساليب العاطفية والعقلية قاطبة هو أن يكون الداعية قدوة حسنة في سلوكه. فالناس لا يعرفون درجة تقواه إلا بما ينعكس منها في سلوكه، ولا يعرفون درجة علمه إلا بما ينعكس منها في سلوكه، ولا يعرفون درجة صدقه وأمانته وقيمة ما يدعوا إليه من الهداية الربانية إلا بما ينعكس منها في سلوكه. وقد جعل الله في مقدور كل مسلم ومسلمة أن يدعوا إلى الإسلام أو الحق أو الخير، وذلك بسلوكه الحسن إذا قام بتطبيق ما يعرفه من أمور دينه.

([73]) سورة النور: ٣٨.

([74]) سورة الإنسان: ١٢-٢٢.

([75]) سورة الأنعام: ١٦٥.

([76]) سورة الرعد: ٦؛ الدخان: ٤٢.

فالسلوك ظاهر للناس ومحسوس لا تعادله قوة الكلام في الإقناع وإن كان بليغا.

ومن أخطر أنواع السلوك التي يتصف بها بعض المسلمين أو المسلمات الذين يحرصون على الإعلان عن هويتهم الإسلامية، مثل ارتداء الحجاب... أن ينغمسوا في نقد الآخرين والسخرية منهم، ظانين أن الآخرين لا يفهمون لغتهم. فهذا النقد وهذه السخرية لا تتعارض مع مبادئ الأخلاق الإسلامية فحسب، ولكن تسيء إلى الإسلام والمسلمين.

وكثيرا ما يصدر مثل هذا السلوك المشين من بعض المسلمين والمسلمات في الأماكن العامة، وداخل وسائل المواصلات العامة، في الدول الأجنبية. فيصادف أن يفهم أحد الموجودين اللغة التي يتحدث بها المسلم أو المسلمة فيحسب أن الإسلام يجيز هذا السلوك أو يشجع عليه. فويل لهم من رب العالمين.

السمات العقدية للمدعو

لعل من الضروري أن يعرف الداعية طبيعة المدعوين لأو على الأقل بعض السمات العامة لهم حتى يمكنه اختيار الأسلوب الأمثل في الموقف الدعوي المحدد.

وتختلف سمات المدعويين إلى الإسلام بسبب الاختلاف في أشياء مكتسبة كثيرة منها العادات والتقاليد ولكن لعل أوثقها صلة بموضوع دعوة غير المسلمين هي اختلاف معتقداتهم الدينية. وعموما يمكن تقسيم غير المسلمين من هذه الزاوية إلى الأقسام التالية:

١ - أهل الكتاب، ومنهم اليهود والنصارى والفرق التي تفرعت عنها بدون خلاف بين المختصين. ولديهم رسل معروفون، أرسلهم رب العالمين، ولديهم كتب معروفة. ولهذا تسمى أديان سماوية.

٢ - وثنيون، ومنهم البوذيون، والهندوس، والمنتمون إلى الأديان التي لا يعرف الناس لها أصولا محددة، مثل رسل معروفين أو كتب معلومة. ومع هذا فإنه لا يمكن الجزم بأن أصل هذه الديانات أو المعتقدات الدينية ليس سماويًا. وذلك لأسباب منها: قوله تعالى {وَإِن مِّنْ أُمَّةٍ إِلَّا خلَا فِيهَا نَذِيرٌ}(٧٧) ولأن جهلنا بأصلها ليس دليلا كافيا على أن أصلها ليس بسماوي. فقد تكون سماوية وتعرضت للتحريف كما تعرضت اليهودية والنصرانية إلى التحريف رغم تسجيلها كتابة.

٣ - ملحدون، وهؤلاء هم الدهريون، لا يؤمنون بالحياة الآخرة ولا بحساب يؤدي إلى الجنة أو النار. وقد يسمون بالعلمانيين، لا ينتمون إلى ديانة محددة انتماء تطبيقيا قويا وفي الغالب لا ينكرون على من يلتزم بعقيدة محددة ما لم يعرقل هذا الالتزام تطبيق الأنظمة العامة التي تحكم حياتهم السياسية أو الاقتصادية أو الاجتماعية المشتركة.

(٧٧) سورة فاطر: ٢٤.

المراحل النظرية للدعوة

لعل مما يساعد الداعية في جهه الدعوي أن يعرف المراحل التي تمر بها العملية الدعوية حتى يحسن المضمون والأسلوب الأنسب للمرحلة المحددة.

يمكن تقسيم مراحل الدعوة إلى الإسلام نظريا إلى المراحل الرئيسة التالية: التعريف بالإسلام، والدعوة إليه صراحة، والتعليم. ولكن يلاحظ أن الفرق الزمني بين هذه المراحل ليست محددة. فقد تتبع المرحلة التالية المرحلة السابقة مباشرة. وقد تختلط المرحلة الأولى بالمرحلة الثانية. ولا يشترط أن يقوم الداعية نفسه بالمراحل المختلفة الثلاث كلها. فقد تقع مرحلة التعريف بالنسبة للمدعو مصادفة ولا تحدث المرحلة التالية إلا بعد سنوات يقوم بها شخص آخر...

والمراحل الثلاث بشيء من التفصيل كما يلي:

١ - المرحلة الأولى تتمثل في التعريف بالإسلام. وتكون هذه المرحلة لمن لم يسمع بالإسلام من قبل ولم يعرف عن مبادئه الأساسية شيئا. وهذا التعريف قد يكون بطرق مباشرة أو غير مباشرة. ومن الطرق غير المباشرة تمثل المسلم بالأخلاق الإسلامية، مثل الأمانة وحسن التعامل، والصدق، والرفق، والإنصاف، وحب المساعدة،... ولاسيما إذا كان المسلم معروفا بدلالات محددة مثل اللباس المميز للمسلمين كالطاقية للذكور والحجاب للأناث. وحتى في حالة عدم التميز وعدم معرفة الآخرين بديانته يستطيع نسبة هذه الأخلاق عند الثناء عليها إلى الإسلام. فيكون ذلك نوعا من الدعوة إلى الإسلام. ومن الطرق المباشرة حديثك عن الإسلام في محادثة شخصية أو محاضرة عامة، وإهداؤك لغير المسلم منشورا أو كتيبا أو شريطا أو أسطوانة مضغوطة (CD)... حول الإسلام، أو نسخة من كتاب تفسير أو ترجمة لمعاني القرآن الكريم...

٢ - المرحلة الثانية تتمثل في حث المدعو على اعتناق الإسلام،

صراحة.

٣ - تثقيف وتعليم المدعو مبادئ العقيدة والشريعة الإسلامية. وتقع هذه المرحلة في مجال دعوة المسلمين.

ويلاحظ أن كلا من الدعوة والتعليم قد يحتاج إلى التكرار والشرح والبيان، ولكن التعليم لابد له أن يتناول التفاصيل أما الدعوة فتتعامل مع الكليات والأساسيات في الغالب. وقد تركز الدعوة على بعض الجزئيات لكونها مدخلا مناسبا لمدعوين محددين.

٤ – حث المدعو على التمسك بما تعلمه وعرفه من التعاليم الإسلامية.

خطوات عملية في الدعوة

عندما تقوم بالدعوة إلى الإسلام من المناسب أن تراعي النقاط التالية:

أولا – حاول معرفة شيء عن من تريد دعوتهم إلى الإسلام قبل الالتقاء بهم. حاول مثلا معرفة:

١- ديانتهم ودرجة التزامهم به.

٢- اللغة التي يتحدثون بها أو اللغات التي يفهمونها.

٣- وضعهم الثقافي والاقتصادي والاجتماعي.

٤- أوقات فراغهم.

٥ – الرئيس أو الشخصية المؤثرة والأفراد ذوي النفوذ أو الشعبية بينهم، إن كانوا جماعة.

ثانيا – هناك ثلاثة أوضاع:

١ - منها أن تقوم بزيارة لهم في أماكنهم كما كانت الرسل وسيد المرسلين يفعلون عليهم صلوات الله وسلامه. وحاول اختيار الوقت المناسب فلا يكون وقت العمل أو وقت النوم، ولكن وقت الاسترخاء. وإذا قدمت عليهم فحيهم إن استطعت بلغتهم، أو بالسلام مع محاولة إيضاح معناها بكلمتين. لا أكثر. أترك لهم الفرصة ليختاروا المكان الذي تجلس فيه. وإذا كان العدد كبيرا والمكان لا يتسع فاجتهد في اقتراح المكان المناسب الذي لا يكلف عليهم أو يسبب لهم إزعاجا كبيرا.

ولعل الوضع الأنسب هو الجلوس بطريقة تلقائية، أي جلسة الاسترخاء. وقد يكون وضع المحاضرة أو الخطبة مناسبة في بعض الحالات مثل الترتيب المسبق لها وبصفتها محاضرة عامة. أما في الحالات الأخرى ليس هناك أفضل من وضع الجلسة التلقائية غير الرسمية. فهذه الجلسة تزيل التكلف والحواجز النفسية وتفتح الصدور. وقد ترى أشياء تنكرها مثل منظر بعض من تزورهم في مساكنهم

يلبسون ملابس غير محتشمة أو تسمع أشياء تنكرها قد يكون استهزاء أو شيئا من ذلك فتظاهر بأنك لم تلاحظها أو تعامل معها كأنها دعابة. وقد يجلس إلى جانبك أحدهم وبيده سيجارة ورائحة الدخان تكاد تخنقك، حاول التذرع بالصبر وكأنه لا يضايقك ولا تبادر إلى تنبيهه إلى ذلك في البداية.

٢ - الوضع الثاني أن تدعوهم إلى منزلك أو مكان تحدده على طعام أو حفل شاي أو مناسبة اجتماعية. فقد كان الرسول صلى الله عليه وسلم يفعل ذلك أيضا. ولا تنس أن تحرص على دعوة رئيسهم، إن كانوا جماعة. وسواء أردت زيارتهم أو دعوتهم إلى مكان تحدده، حاول أن تصلي ركعتين تقربا إلى الله وأن تدعوه ليوفقك في هذه المهمة. فليس هناك وسيلة أقوى وأكثر فعالية لقضاء الحوائج من الدعاء.

٣ – أن ترتب لهم لقاء منتظما (يومين أ ثلاثة في الأسبوع، أو كل أسبوع أو كل أسبوعين بحسب الاستطاعة) ويمكن أن تشغل اللقاء بأنشطة رياضية، اجتماعية، تعليمية مثل تعليم اللغة العربية إن كانوا لا يعرفونها أو أي معرفة أو مهارة يحتاجون إليها.

٤ - الوضع الثالث يتمثل في اللقاء العابر. لا تترك فرصة سانحة دون أن تستفيد منها. وتتمثل أحسن الفرص في حاجة غير المسلم إلى خدمة تستطيع تقديمهاله. ولا تستصغر الخدمة التي يمكنك تقديمها. قد تكون مساعدته في حمل شيء ثقيل وهو يركب معك القطار أو الحافلة، وقد يكون توسيع مكان لـه في سيارة أو ناقلة مشتركة والناقلة مزدحمة، وقد يكون إيصاله إلى حيث يريد أو قريبا منه في حالة وجوده في منطقة تقل فيها سيارات النقل العام أو الأجرة... وقد يكون مجرد شكر حار لخدمة قدمها لك...وقد يكون مجرد عبارات مواساة لمشكلة وقع فيها.

ثالثا – لعل أفضل شيء تبدأ به بطريقة ودية، بعيدة عن

الرسميات، بعد تحية المدعو بلغة قومه إن أمكن أو بالسلام، و الترحيب به في بلدك، إن كان أجنبيا، والسؤال عن أحواله، هو استحضار صفة إيجابية يتصف بها وإبرازها بالثناء عليها. ولا يخلو إنسان من ذلك، مهما بلغ من درجات السوء. وهذا يساعد في بناء جسر من القبول النفسي للداعية ولما قد يقوله من الحق. وهو يفيد الداعية نفسه فيتهيأ نفسيا للتحدث بأسلوب ينم عن الاهتمام بالمدعو واحترام إنسانيته، بدلا من التحدث إليه بروح يستشف منها المدعو الكبر والغطرسة، وقد يكون مصحوبا بالاحتقار للمدعو. وبعبارة أخرى، يجب أن يكون المنطلق في الدعوة هو حب الخير للغير كما يحبه الداعية لنفسه، وليس أداء للواجب فحسب وليس بنفسية من يتصدق على شحاذ.

فمثلا إذا كان المدعوون عمالا جاؤوا من بلاد بعيدة فتثني على شجاعتهم وعلى روح المغامرة التي دفعتهم إلى التغرب عن أوطانهم... وتقول لهم أن هذه الصفة لا تتوفر في معظم الناس... ويمكن الدخول من هذه النقطة فيقال لهم بأنهم لم يتكبدوا هذه الصعوبات إلا لتحسين وضعهم المالي في هذه الحياة الدنيا المؤقتة، وأن الحياة الآخرة الأبدية لا شك تستحق تضحية أكثر. (إذا كانوا ممن يؤمنون بالحياة الأخروية).

رابعا – بالنسبة للدخول في موضوع الدعوة فيعتمد الأمر على معتقداته. فمثلا إذا كان من أهل الكتاب وهو ملتزم نسبيا بمسيحيته فهو في الغالب يؤمن باليوم الآخر والحساب، فيمكن البدء معه بالأشياء المشتركة وتذكيره بها والانطلاق منها إلى مثل: الحاجة إلى التأكد من أن الطريق الذي نسلكه بالفعل يؤدي إلى الهدف الذي نريده وهو إرضاء الخالق لنفوز بالسعادة في الدنيا وفي الآخرة، الحياة الأبدية. ثم التعريف بالإسلام بصفته امتداد و"نسخة" حديثة للرسالات السماوية السابقة...

أما إذا كان ليس من أهل الكتاب أو أنه لا يؤمن بالحياة الآخرة وبالحساب... فيمكن البدء بإقناعه بأن هذه الحياة ليست كل شيء أو أنها ليست القصة الكاملة، ولا بد أن لها تكملة. وإذا كان من الطبقة الكادحة أو ليس بالمرفه... فيمكن القول له بأننا نلاحظ في هذه الحياة أن هناك من يولدون فقراء ويموتون فقراء وهناك من يولدون أغنياء ويموتون أغنياء... وهناك من يعيشون حياتهم متسلطين وظالمين ثم يموتون دون عقوبة. وهناك من يعيشون مقهورين ومظلومين ويموتون كذلك دون تعويض... لهذا لا بد من وجود تكملة لهذه الحياة حيث يحصل الصابر على مكافأته والظالم على عقابه من حاكم عادل.

خامسا – حدِّث المدعو عن الإسلام باختصار شديد واترك له الفرصة ليسأل ولا تكثر من الكلام وأجب على تساؤلاته باختصار شديد. وتجنب الإطالة فإن الإطالة تبعث السآمة في النفس وتفتح الباب للنفور. أجب على تساؤلاته باختصار شديد، لا يدخل في التفاصيل. قد يقع بعض الدعاة في خطأ شائع وهو أن يتخيل نفسه محاضرا يلقي محاضرة أمام مختصين أو على الأقل أمام مسلمين في خطبة الجمعة. وقد يستعرض عضلاته بالمعلومات الغزيرة التي يسترسل في عرضها...

وقد يسألك المدعو نفسه بعض الأسئلة حول الإسلام فلا تجبه إجابات مفصلة وكأنه فقيه، ولا تجبه إجابة مقتضبة والمسألة تقتضي شيئا من التفصيل. ومثال ذلك، أن يسألك لماذا يسمح الإسلام بتعدد الزوجات؟ أخبره باختصار أن الإسلام يسمح بذلك في حدود أربع زوجات عند الحاجة ولا يجبر أحدا والمسألة متروكة لرضى الأطراف المعنية. ولا داعي لتلخيص ما كتبه العلماء في هذا المجال. وقد تحتمل المسألة أكثر من رأي فلا تقطع بإجابة أنت تقتنع بها وبصفتها الإسلام، ولكن قل: "إن ما أقتنع به هو كذا، وهناك آراء أخرى." فقد يفتيه غيرك أو قد أفتاه غيرك برأي آخر يقره بعض العلماء بأدلة مقبولة.

فيشعر بأن الحق ضائع في الإسلام وقد يصده ذلك عن الإسلام أو ينفره. وبعبارة أخرى، في المسائل الخلافية أو التي تحتمل أكثر من رأي صواب لا تنسب رأيك إلى الإسلام بطريقة يفهم منها المدعو بأن رأيك هو الإسلام وما عداه ليس من الإسلام في شيء، ولكن أنسب رأيك إلى فهمك الشخصي للإسلام أو الفهم الذي تقتنع به. فبعض المسائل فيها فسحة للمسلم، وذلك رحمة من الله بعباده.

سادسا – إذا رأيت شيئا من الاستجابة من المدعو، بادر بدعوته مباشرة إلى التفكير في الإسلام كطريق يؤدي إلى تحقيق السعادة في الدارين ولا سيما في الآخرة الأبدية. أو إذا رأيت استعدادا منه فبادره بسؤال: "هل تريد أن تسلم الآن؟".

أما إذا لم تجد استجابة فترجّاه أن يولي الموضوع أهمية واقترح عليه أن يفكّر فيه بجدية كما فكّر في كثير من أموره الدنيوية بجدية فحقق فيها نجاحا. وحتى لو رفض بإصرار وبصلف فلا تشعره بأنك قد يئست منه وأنك تكرهه أو تحتقره لذلك. أشعره بأنه إنسان حر في اختياره وأنك تحترم وجهة نظره، وعبر له عن سرورك لهذه الفرصة للتعرف عليه والتحدث إليه، وأنك ترجو أن تثير هذه المحادثة لديه شيئا من الفضول ليتعرف على الإسلام بصورة أكثر عمقا. وإذا كان علمانيا تقول له بأنك ترجو أن يدفعه هذا الحديث إلى التأمل في حقيقة هذه الحياة الدنيا واحتمال وجود حياة أخرى أكثر أهمية...

سابعا - إذا وجدت استجابة، أطلب منه أن يغتسل ولو غسلا خفيفا بأن يصب الماء على جسمه بنية الإسلام، كما فعل ثمامة قبل أن يسلم.(٧٨) والغسل ليس واجبا ولكنه يشعر المسلم الجديد بأنه يتحول من إنسان إلى إنسان آخر. فقد أعلن كثير من الصحابة الإسلام دون أن يرد في النصوص أنهم اغتسلوا قبل ذلك أو طلُب منهم ذلك.

---

(٧٨) البخاري: المغازي

ثامنا – علّمه الشهادتين ومعناهما في لغته وإذا احتاج الأمر إلى التدرب فدربه على نطقها، ثم صافحه وأنت تجلس جلسة فيها جدية، لا يهم كيف بالضبط، والأفضل أن تلقنه الشهادتين بالعربية أو بلغته إن كان يصعب عليه ذلك.

تاسعا – ثم أشعره بالعبارات أو بالشد على يده أو باحتضانه بأنه قد أصبح أخا لك في الإسلام إضافة إلى كونه أصلا أخ لك في الإنسانية قبل إسلامه. قد تبدو هذه شكليات سطحية ولكن ربما يكون لها أثر إيجابي عميق في نفسه ولا سيما أن المدعو يعيش نقطة افتراق الطرق ويبدأ حياة جديدة في ظل الإسلام.

عاشرا – في فورة هذا الحماس علّمه كيف يتوضأ وكيف يصلّي. وأخبره بأنه يمكنه أن يحفظ سورة الفاتحة وبعض السور القصيرة على مراحل إذا كان الحفظ صعبا عليه. مثلا يحفظ آية ويصلي بها عددا من الصلوات ثم يضيف إليها الآية التالية كلما حفظ السابق... وتجنب التفاصيل قدر الإمكان. لا تبادره بقول هذا حرام وهذا حلال. وتدرَّج به على فترات. فلم ينزل القرآن دفعة واحدة. ولم يعلم الرسول صلى الله عليه وسلم الصحابة الإسلام في هيئة دروس مكثفة متواصلة ولكن دروسا متفرقة يسندها التطبيق والتدريب المتواصل. فقد كان صلى الله عليه وسلم يتخول الصحابة بالموعظة، ويستفيد من المناسبات والمواقف ويبلغ ما أنزل إليه من الوحي بالتدريج. ولا أقصد تعليم الضروريات في سنوات أو أشهر ولكن أقصد عدم حشدها كلها في جلسة أو جلستين مثلا. وحاول تزويده ببعض المطبوعات أو التسجيلات بلغته إن أمكن أو لغة يفهمها تتضمن التعاليم الإسلامية الأساسية مثل أشساسيات العقيدة والعبادات.

حادي عشر – ومن المهم جدا أن تذكره بأن إسلامه لا يعني أن يقطع علاقته بزملائه وأصدقائه وذويه فيعاديهم أو أن يقصِّر في عمله مع المؤسسة التي قد لا تكون للمسلمين. فالإسلام لا يجيز له أن

يخدعها أو أن يخون الأمانة أو أن يسئ معاملة من فارق دينهم. بل يجب عليه أن يُثبت أن المسلم رجل أمين وصادق ويعتمد عليه في عمله، وأنه إنسان ودود يحب الخير لغيره من الناس وأنه عضو نافع في المجتمع المسالم وليس عضوا ضارا أو عاطلا. ولابد من تذكيره بأنه ينبغي أن يكون مثالا جيدا للإنسان الذي تغيّر في سلوكه ومظهره وباطنه إلى إنسان أفضل، فهذا أدعى لأن يقتدي به زملاؤه وأصدقاؤه وذووه الذين لم يسلموا بعد فيكسب أجر إسلامهم أو على الأقل لا يعادونه..

مواقف دعوية وتصرف

كثيرا ما يواجه المسلم مواقف دعوية جاهزة أو شبه جاهزة، فيغفل عنها لأنه منشغل بأمور أخرى غير مهمة أداء واجب التبليغ، ولأنه غير حريص على إشراك الآخرين في نعمة الإسلام التي من المفروض أنه ينعم بها، وأن لا يحتكرها لنفسه. أما المسلم اليقظ فإنه المسلم الذي يحرص على أداء واجب التبلغ، ويعتبر هذه المواقف فرص استثمارية عظيمة، وذلك لقول النبي صلى الله عليه وسلم "فَوَاللَّهِ لَأَنْ يَهْدِيَ الله بِكَ رَجُلًا خَيْرٌ لك من أَنْ يَكُونَ لك حُمْرُ النَّعَمِ" أي أفضل النعم الدنيوية.([79])

ولعل أفضل المواقف وأيسرها للاستثمار أن يسألك أحد المدعوين (غير المسلم أو المسلم المقصر) عن معلومة حول الإسلام وتعاليمه. فتستفيد من الفرصة إذا كانت لديك معلومات كافية، أو تدله على شخص، أو موقع إسلامي تثق به، أو تزوده بكتاب يفده في المسألة وعن الإسلام بصورة شاملة.([80]) وفيما يلي بعض المواقف التي تجاوب معها بعض المسليمن بيقظة، وحاول استثمارها للتعريف بالإسلام أو الدعوة إلى تطبيق تعاليمها.

القصة الأولى:

تحكي هذه القصة آثار اتباع سنة النبي صلى الله عليه وسلم في البدء بالثناء صادقا على ما عند الطرف الآخر من إيجابيات.

اشتكت جمعية الطلبة المسلمين في مدينة كولومبيا بولاية ميزوري بالولايات المتحدة إلى أحد أعضاء الجمعية رفض إدارة السجن

([79]) البخاري ج ٣: ١٠٩٦.

([80]) هناك كتيبات مختصرة كثيرة بلغتات مختلفة، وقد نصح أكثر من واحد بكتاب "تساؤلات جدلية حول الإسلام وتعليقات" لأنه يقدم تعريفا شاملا عن الإسلام، ويجيب على الأسئلة الأكثر طرحا من قبل غير المسلمين بأسلوب منطقي، تزيل الشبهات التي تثار عادة عن الإسلام.

المركزي للولاية في العاصمة السماح للدعاة بزيارة السجن، مع أنها كانت تسمح للجمعية بزيارة المساجين المسلمين لتوعيتهم. فركب هذا الطالب الذي ارتدى خير ما عنده من ملابس سيارته إلى العاصمة على بعد حوالي الساعة من مقر الجمعية لمقابلة مدير السجن والتحدث إليه في الموضوع. وعندما أُذن له دخل فاستقبله مدير السجن مسندا ظهره إلى كرسيه وواضعا قدميه على مكتبه في وجه الداخل إلى غرفته. ومدّ هذا الطالب يده مصافحا مدير السجن الذي مدّ يده أيضا دون أن يغير من جلسته. فبدأ الداعية بالثناء على جهود المسؤولين في السجون لتوفير بيئة آمنة للمواطنين والمقيمين في أمريكا. وقال له "انتم تقومون بالدور الأكبر وأنتم في الجبهة، ولكنا بصفتنا جمعية دينية إسلامية نعيش في هذه البيئة نريد أيضا أن نسهم في هذه الجهود،كما يسهم فيه اخوتنا المنتمون إلى الجمعيات الدينية الأخرى مثل المسيحية."

وعندما سمع مدير السجن هذه اللهجة التي فيها ثناء على جهوده وزملائه أنزل قدميه عن مكتبه واعتدل في جلسته... ولم يخرج هذا الطالب من الغرفة إلا بعد أن اتفق مع مدير السجن على خطة لهذه الزيارات وضوابطها. وعندما خرج هذا الطالب مغادرا قام هذا المدير بتوديعه إلى سيارته.

القصة الثانية:

وفي هذه القصة استعمل الطالب الداعية وسيلة تأليف القلوب بالهدية، إذ كان يقوم بواجبه في مساعدة الجمعية التي كانت تعرض بعض الكتب الإسلامية للترويج لها وللإسلام مع عرض وبيع أشياء أخرى من المصنوعات الشرقية في المركز الطلابي بالجامعة. فاقترب من طاولة العرض طالب أمريكي يبدو حسن الهندام ويلبس ربطة عنق، على غير عادة الأمريكيين الذين يتبسطون في ملابسهم، وأخذ كتابا للمودودي بعنوان "مبادئ الإسلام" بالإنقليزية فقلبّه ثم سأل عن

قيمته. فقيل له عشرة دولارات. فوضع الكتاب وأراد أن يغادر. فقال له:

- الطالب المسلم: "هل الكتاب جيد؟"
- أجاب الأمريكي: نعم أعتقد أنه جيد.
- فقال له المسلم: يمكنك قبوله هدية من الجمعية.
- فاستحى الأمريكي وقال: شكرا، ولعلي أشتريه ولم يقبل الهدية بل دفع قيمتها.

والطريف في الموضوع أن هذا الأمريكي جاء إلى المركز الإسلامي في مدينة كاربون ديل بولاية إلينوي بعد حوالي ثلاثة أسابيع ليعلن إسلامه. فوالده كان موسرا بعثه إلى فرنسا للدراسة وكان يعيش في فرنسا مع بعض المسلمين من المقصرين في واجبهم الديني ولكنهم كانوا من المتحمسين لدينهم فأخبروه شيئا عن الإسلام. وهذا ما جذب انتباهه إلى الكتاب...

القصة الثالثة:

وهنا يستفيد أحد الدعاة المتجولين من فرصة عارضة للدعوة إلى الإسلام، وكم من فرص نضيعها ويضيعها حملة الشهادات المتخصصة في الدعوة،. هذا، مع أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يعرض نفسه على القبائل وكان يلقى الأذى فلا يزيده ذلك إلا حماسا. ويستفيد هذا الداعية أيضا من وسيلة تأليف القلوب بالمال.

كان الأخ الداعية المتجول خارجا من محطة القطار في مدينة هونق كونق المزدحمة بالسكان فرأى امرأة تبكي بحُرقة فسألها بالإنقليزية مشفقا عليها: هل أستطيع أن أساعدك؟

- أجابت: نعم ولدي ذاك طردني من المنزل. وقالت ساخرة: هل تستطيع أن تعمل لي شيئا؟

فنظر الداعية إلى الجهة التي أشارت إليها فرأى شابا يبيع صحف وبطاقات هاتف ودخان...

- فقال للمرأة: انتظري وسأحاول.

وذهب الداعية إلى الشاب فاشترى منه أشياء لا يحتاجها وناوله ورقة نقدية ذات قيمة كبيرة، وتنازل له عن الباقي. ثم استدرجه إلى الحديث حتى تمكن من إيقاظ ضميره تجاه والدته. وقد أسعفه الحظ لقلة الزبائن الذين كانوا يقفون عند هذا الشاب في ذلك الوقت. ثم عرض على المرأة التي تعرف شيئا من الإنقليزية مساعدته في زيارة المركز الإسلامي بالمدينة. وفي الطريق أخذ يخبرها أنه مسلم وأنه يعيش سعيدا ورغَّبها في الإسلام. وفي المركز الإسلامي في قلب عاصمة هونق كونق طلب من أحد الإخوة هناك العناية بتلك المرأة وأعطاه شيئا من النقود ليعطيها لها بين وقت وآخر. وعلم فيما بعد أن المرأة قد أسلمت.

القصة الرابعة:

استفاد أحد الدعاة المتجولين من الحلم الذي كان من الصفات البارزة في الرسول صلى الله عليه وسلم فكان سببا في هداية ضال من المسلمين في أسبانيا. طرق هذا الداعية الباب على أحد المسلمين الذين ذهبوا إلى أوربا بحثا عن الثراء وفشلوا، فدفن نفسه بين زجاجات الخمر لينسى همومه.

وعندما طرق الداعي عليه الباب كان الوقت بين صلاة المغرب والعشاء فخرج هذا المسلم في حالة يُرثى لها وصرخ في وجه الداعية: ماذا تريد؟

- قال له الداعية بلطف: نحن نجتمع في المسجد للتفكُّر في الآخرة ونحب أن تشاركنا.

- فزاد غضب هذا المسلم وبصق في وجه الداعية وصرخ: ألهذا تزعجني وتطرق عليّ الباب؟

- فقال الداعية بصوت المشفق على أخيه المسلم وهو يمسح وجهه: **الحمد لله أن الذي بصق في وجهي أخ مسلم وليس كافرا.**

وما أن سمع هذا المسلم رد فعل الداعية لم يتمالك نفسه فاندفع إلى الداعية واحتضنه مجهشا في البكاء... يقول: سامحني. يا أخي...سامحني ... وطلب مهلة ليتوضأ وذهب مع الداعية ورفيقه.

وأسأل الله أن يبرئ ذمتنا تجاه دينه القويم، ويخلي مسئولينا تجاه واجب الدعوة إليه. آمين.

قائمة المراجع

أبو زهرة، محمد، الدعوة إلى الإسلام (القاهرة: دار الفكر العربي).

الألمعي، زاهر عواض، مناهج الجدل في القرآن الكريم (الرياض: المؤلف ___).

ابن الحنبلي، ناصر الدين عبد الرحمن بن نجم المعروف بابن الحنبلي، كتاب استخراج الجدال من القرآن الكريم، تحقيق زاهر عوض الألمعي (بيروت: مؤسسة الرسالة ١٤٠٠).

إسماعيل، سعيد، كشف الغيوم عن القضا والقدر (المدينة النورة: المؤلف ١٤١٧هـ).

البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري الجعفي، الجامع الصحيح المختصر، تحقيق مصطفى ديب البغا ط٣ (بيروت: دار ابن كثير ١٤٠٧ – ١٩٨٧).

البيانوني، أحمد، الدعوة إلى الإسلام وأركانها ط٢ (القاهرة: دار السلام للطباعة النشر والتوزيع ١٤٠٥).

جريشة، علي، مناهج الدعوة وأساليبها (المنصورة: الوفاء ١٤٠٧).

الجيوشي، محمد إبراهيم، مسار الدعوة في العهد المكي (القاهرة: مطبعة حسان ١٩٨١).

الخطيب، عبد الكريم، الدعوة إلى الإسلام: مضامينها، وميادينها (بيروت: دار الكتاب العربي ١٤٠٢).

سرور، رفاعي، حكمة الدعوة (القاهرة: مكتبة وهبة ١٣٩٨).

السيوطي، الإتقان في علوم القرآن (بيروت: دار الفكر ١٣٦٨).

الصباغ، محمد، من صفات الداعية ط٢ (بيروت: المكتب الإسلامي ١٣٩١).

صقر، أحمد حسين، من أخلاق الدعاة (_ _ _).

صقر، عبد البديع، كيف تدعو الناس (بيروت: المكتب الإسلامي ١٩٧٩).

صيني، سعيد إسماعيل، مدخل إلى الإعلام الإسلامي (القاهرة: دار الحقيقة للإعلام الدولي ١٤١١هـ).

صيني، سعيد إسماعيل صالح، الحوار النبوي مع المسلمين وغير المسلمن (الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني ١٤٢٦هـ).

الطهطاوي، محمد عزت، في الدعوة بين غير المسلمين (القاهرة: مكتبة دار التراث ١٩٧٩).

محمود، مصطفى، حوار مع صديقي الملحد (بيروت: دار العودة ١٩٧٤).

النجار، عبد المجيد، (محقق) مناظرة في الرد على النصارى لفخر الدين الرازي (بيروت: دار العرب الإسلامي ١٩٨٦).

نوفل، أبو المجد السيد، الدعوة إلى الله تعالى: خضائصها، ومقوماتها، ومناهجها (القاهرة: المؤلف ١٣٩٧).

الهلالي، آدم عبد الله نصائح غالية لكل من الملاحدة الشيوعيين والكافرين المشركين، وأهل الكتاب (جدة: دار الرشاد ١٤٠٩).

Anderson, Kernneth, Persuasion: Theory and Practice, 2nd ed. Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1978.

Hoveland, C., A. Lusdane and F. Sheffield, Experements on Mass Communication, Princeton: Princeton University Press 1949.